

EWIKON

HIGH PERFORMANCE SYSTEMS



Werden Sie Teil unseres Teams. Wir suchen:

Technical Sales Manager (m/w/d) für das Vertriebsgebiet Baden-Württemberg Nord

■ Über uns:

EWIKON ist ein deutschlandweit und international führender Hersteller von Hochleistungs-Heißkanalsystemen für die effiziente Spritzgießfertigung von Kunststoffteilen. Am Standort Frankenberg sind mehr als 300 Mitarbeiter beschäftigt.

■ Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den Vertrieb und die Geschäftsentwicklung im Vertriebsgebiet Baden-Württemberg Nord
- Vertriebsaktivitäten wie Akquisition von Neukunden und Pflege der Beziehungen zu bestehenden Kunden
- Präsentation unserer innovativen Produkte und Lösungen vor Ort bei Kunden und auf Branchenveranstaltungen
- Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung, um aktuelle Trends und Entwicklungen zu erkennen und in die Vertriebsstrategie einzubinden
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsdienst und der Vertriebsleitung, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln und umzusetzen

■ Ihr Anforderungsprofil:

- Vertriebsprofil und Netzwerker
- Technischer Abschluss oder kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund

- Leidenschaft für die Beratung und Erklärung komplexer technischer Produkte
- Vertriebserfahrung im Bereich Spritzguss, Formenbau oder Formenkonstruktion
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise

■ Unsere Leistungen:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem inhabergeführten, mittelständischen Unternehmen
- Attraktives Vergütungspaket
- 30 Tage Urlaub, Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung.
- Kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- Innovatives und dynamisches Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen

■ Interesse geweckt?

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an

EWIKON Heißkanalsysteme GmbH

Personalwesen • Herr Gerhard Mütze

Siegener Straße 35 • 35066 Frankenberg

Tel: 06451 / 501-113 • E-Mail: karriere@ewikon.com

ewikon.com